



**RENCANA BISNIS**  
**PENGEMBANGAN USAHA BISNIS TOKO BANGUNAN “BINTANG JAYA”**  
**DI KOTA BOGOR**

Kaleb Andrew

Mahasiswa S1 Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis  
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara

[75180540@student.kwikkiangie.ac.id](mailto:75180540@student.kwikkiangie.ac.id) , [vedoralee29@gmail.com](mailto:vedoralee29@gmail.com)

**Brastoro, Drs.,M.M.**

Pembimbing

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara

Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971

**ABSTRAK**

**Kaleb Andrew / 72180172 / 2023 / Rencana Bisnis Pengembangan Usaha Toko Bangunan Bintang Jaya Di Kota Bogor / Pembimbing: Dr. Brastoro, M.M**

Kaleb Andrew / 72180172 / 2022 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Toko Bangunan “Bintang Jaya” Di Kota Bogor / Pembimbing Brastoro, Drs.,M.M..

Permintaan terhadap perumahan dan rumah akhir-akhir ini sangat tinggi seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk di Indonesia, tak aneh jika diberbagai kota besar hingga pelosok Indonesia tumbuh subur pembangunan kompleks perumahan dengan sistem KPR atau tunai. Fenomena ini membuat permintaan terhadap bahan bangunan sangat tinggi di masyarakat, sehingga peluang bisnis toko bahan bangunan sangat menjanjikan untuk dijalankan di perkotaan maupun pelosok desa.

TB Bintang Jaya merupakan bisnis yang bergerak dalam bidang penjualan bahan bangunan. Produk utama yang ditawarkan oleh TB. Bintang Jaya merupakan bahan bangunan yang berkualitas.

TB Bintang Jaya memiliki visi yaitu “ Menjadi perusahaan yang bisa menjangkau konsumen sebanyak-banyaknya dan menyiapkan produk-produk barang dan bahan yang berkualitas “. Misi dari TB. Bintang Jaya adalah “ Memberikan citra yang baik kepada konsumen, bekerja sama dengan banyak distributor, memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen “.

Jenis bahan bangunan yang dijual oleh Toko Bangunan Bintang Jaya diantaranya adalah, semen, cat, peralatan tukang, cat, peralatan listrik. Produk yang dijual memiliki keunggulan dalam kualitas yang lebih baik dibandingkan dengan produk yang dijual oleh pesaing dan harga yang ditawarkan pun relatif lebih murah.

Target pasar dari Toko Bangunan Bintang Jaya adalah pelanggan suami istri baru yang memiliki minat untuk membangun rumah. TB. Bintang Jaya memilih lokasi Kota Bogor dengan pertimbangan memiliki lokasi yang strategis karena banyak rencana pembangunan perumahan yang akan dilakukan.

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Dalam menjalankan usaha TB. Bintang Jaya nantinya dioperasikan oleh 6 orang. Diantaranya adalah pemilik usaha, helper, supir, dan kenek. Seiring berjalannya waktu usaha akan merencanakan penambahan tenaga kerja.

Investasi awal yang dibutuhkan TB. Bintang Jaya sebesar Rp. 1.792.214.500,- yang digunakan untuk membeli peralatan, perlengkapan, kas awal, dan sewa tanah. Investasi awal ini didapatkan dari tabungan pemilik usaha.

Kelayakan suatu bisnis merupakan hal yang perlu dipertimbangkan untuk menilai apakah bisnis tersebut layak atau tidak untuk diinvestasikan. Analisis kelayakan usaha yang digunakan yaitu *payback period* yang diperoleh selama 3 tahun 6 bulan 21 hari, *net present value* yang diperoleh dengan nilai profit Rp. 550.120.590,- *profitability index* 1,31 dan *break even point* yang diperoleh masing-masing tahun dalam periode 5 tahun di dapatkan angka positif.

Kata Kunci : Pendirian usaha bahan bangunan, TB. Bintang Jaya



## ABSTRACT

Kaleb Andrew / 72180172 / 2022 / *Business Plan for the establishment of “TB. Bintang Jaya “ in Bogor City / Brastoto., Drs.M.M.*

*The demand for housing and houses has been very high lately along with the increasing population in Indonesia, it's no wonder that in various big cities to remote areas of Indonesia they have built suburban housing complexes with a KPR system or cash. This phenomenon makes the demand for building materials very high in the community, so that the building materials store business opportunity is very promising to run in urban and remote villages.*

*TB. Bintang Jaya is a business engaged in the sale of building materials. The main products offered by TB. Bintang Jaya is a quality building material*

*TB. Bintang Jaya has a vision of “ To become a company that can reach as many customers as possible and prepare quality product and materials “. The mission of TB. Bintang Jaya is “ Giving a good image to customer’s, working with many distributors, provideng the best service to customer’s.*

*The types of building materials sold by TB. Bintang Jaya Building Store include cement, catting, paint, handyman tools, paint, electrical equipment. Products sold have advantages in better quality compared to products sold by competitors and the prices offered are relatively cheaper.*

*The target market for TB. Bintang Jaya is new husband and wife customers who are interested in building a house. TB. Bintang Jaya chose the location for Bogor City with the consideration that it has a strategic location because there are many housing development plans to be carried out*

*In running a business TB. Bintang Jaya will be operated by 6 people. Among them are business owners, helper, drivers, and assistants. As time goes by, the company will plan to increase its workforce..*

*The initial investment required for TB. Bintang Jaya IDR. 1.792.214.500 ,- which is used to purchase equipment, supplies, start-up cash, and land rent. This initial investment is obtained from the savings of the business owner.*

*The feasibility of a business is something that needs to be considered to asses whether the business is worth investing in or not. The business worth investing in or not. The business feastibility analysis used is the payback period obtained for 3 year 6 months 21 days, the net present value obtained with a profit value of IDR. 550.120.590,- profitability index 1.31 and the break even point obtained each year in a 5-year period is positive.*

*Keywords : Establishment of a building material business, TB. Bintang Jaya*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Hak Paten IBI KKG (Institut Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## PENDAHULUAN

### Konsep Bisnis

TB. Bintang Jaya merupakan bisnis *Material* yang bergerak dibidang bahan bangunan. Fokus dari penjualan TB. Bintang Jaya adalah bahan bangunan yang berkualitas. Konsep yang diterapkan oleh TB. Bintang Jaya yaitu membantu masyarakat untuk mendapatkan material bahan bangunan yang dibutuhkan secara mudah dan harga terjangkau untuk menciptakan pembangunan yang lebih maju dan mampu bersaing dengan kompetitor lainnya. Toko Bangunan Bintang Jaya juga menggunakan konsep *Online* dan *Offline* dimana toko akan memiliki *Platform* sendiri khusus penjualan bahan bangunan TB. Bintang Jaya dan juga berupa bentuk fisik bangunan yang melakukan penjualan secara langsung. Dengan menggunakan konsep ini tentunya akan sangat menguntungkan melihat bagaimana banyak masyarakat yang saat ini lebih memilih berbelanja secara *Online* daripada secara langsung.

### Visi Dan Misi Perusahaan

- a) Menjadi perusahaan yang bisa menjangkau konsumen sebanyak-banyaknya dan menyiapkan produk-produk barang dan bahan yang berkualitas.
- b) Berikut beberapa misi TB. Bintang Jaya:
  1. Memberi citra yang baik kepada konsumen.
  2. Bekerja sama dengan banyak distributor.
  3. Memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen.

### Peluang Bisnis

Pembangunan di berbagai properti seperti perumahan, pertokoan, dan perkantoran seakan tak pernah berhenti, bahkan semakin banyak. Seiring dengan itu, kebutuhan akan bahan bangunan terus meningkat, tidak hanya untuk konstruksi, tetapi juga untuk renovasi terhadap berbagai bangunan lama. Hal ini tentu saja membuka peluang usaha toko bangunan atau penyedia berbagai material yang dibutuhkan untuk bangunan, mulai dari kayu, besi, beton, triplek, paku, dan sebagainya. Meski terdengar sangat menguntungkan, membangun usaha ini juga perlu strategi tersendiri agar usaha yang dijalankan dapat berkembang dan memberikan keuntungan yang sepadan. Usaha ini juga membutuhkan modal yang lumayan besar tetapi dapat memberikan keuntungan yang lumayan jika sedang mendapatkan order yang banyak keuntungan bisa mencapai 40 % hingga 70%, agar usaha yang dijalankan dapat berkembang dan memberikan keuntungan yang sepadan.

Bisnis properti di Indonesia diperkirakan secara tahunan nilainya akan meningkat, pada tahun 2019 akan meningkat meski sempat melewati pemilu yang tidak berlangsung mulus sepenuhnya. Menurut ketua umum DPP REI, Soelaeman Soermawinata pada 2017 dan 2018 pertumbuhan bisnis properti mendatar tetapi saat tahun 2019 pertumbuhan penjualan akan mencapai 20 persen dan kenaikan harga sebenar 0,4 %.

Pada tahun 2020 Analisis NH Korindo Sekuritas Ajeng Kartika Hapsari menatakan sektor properti akan mengalami kesulitan untuk mencatatkan kinerja yang lebih baik pada tahun 2020. Ditengah mewabahnya virus Corona saat ini penjualan properti pun berkurang secara signifikan karena kurangnya peminat. Ajeng memperkirakan kinerja sektor properti tahun ini memiliki kondisi yang tidak jauh berbeda dengan tahun 2019. Bahkan kondisi pada tahun 2020 lebih sulit di karenakan bank tetap mempertahankan suku bunga di 4,5%

Sejak pandemi Covid-19 berlangsung pada awal 2020 yang lalu, sektor properti menjadi salah satu industri yang terdampak besar, salah satunya adalah sektor industri properti. Penurunan daya beli masyarakat yang di akibatkan adanya berbagai pembatasan dan terhentinya roda perputaran ekonomi. Pemulihan sektor properti terjadi pada awal tahun 2021. sepanjang 2021, sektor real estate dan konstruksi tumbuh masing-masing 2,78% dan 2,81% secara tahunan. Meski masih terbilang rendah pertumbuhan properti pada tahun 2021 terlihat lebih baik dibandingkan dengan tahun 2020.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Copyright © 2021 Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
 All rights reserved.



## **Kebutuhan Dana**

Sumber pendanaan TB. Bintang Jaya berasal dari modal sendiri dengan tambahan dana dari orang tua. Kebutuhan dana yang di butuhkan untuk membangun TB. Bintang Jaya penulis memperkirakan dana yang dibutuhkan sebesar Rp 1.792.214.500.

### **Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

#### **Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN

Rencana Alur Produk

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Gambar 1

Alur Produk TB. Bintang Jaya



Sumber : TB. Bintang Jaya

Sumber : TB. Bintang Jaya

Gambar 2

Rencana Alur Pembelian



Sumber : TB. Bintang Jaya



## Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Menurut KBBI, peralatan merupakan benda yang dapat digunakan sebagai alat mencapai maksud, tujuan atau media yang digunakan dalam mencapai suatu tujuan yang diinginkan

Untuk mendukung kinerja penjualan yang memadai, TB. Bintang Jaya memenuhi kebutuhan usaha dengan peralatan yang memadai, TB. Bintang Jaya memfokuskan menggunakan alat untuk digitalisasi seperti melakukan pemesanan dan melakukan kegiatan promosi melalui media sosial, selain itu penggunaan peralatan usaha juga penting untuk memudahkan proses transaksi pelanggan contohnya dengan menggunakan *barcode Qris* dan *M-Banking* agar pembayaran lebih mudah. Secara bertahap TB. Bintang Jaya juga melakukan transisi untuk mengubah metode pencatatan pesanan dan keuangan dari metode tradisional dengan catatan menjadi penggunaan aplikasi seperti *software* toko untuk mencatat keuangan dan persediaan barang.

## STRATEGI BISNIS

### Pemasaran

#### a. Diferensiasi

Sebagai upaya untuk memberikan identitas tertentu kepada usaha untuk memberikan perbedaan dibandingkan pesaing baik dari segi bentuk, fitur, kinerja, produk, kesesuaian produk, design, dan gaya dari produk itu sendiri. Sebagai toko yang menjual bahan bangunan maka diferensiasi yang ditawarkan TB. Bintang Jaya tidak hanya sekedar pada diferensiasi produk melainkan jasa pasca pembelian jika terjadi sesuatu pada barang yang dibeli oleh pelanggan, diferensiasi TB. Bintang Jaya antara lain edukasi dan konsultasi pelanggan.

#### b. Positioning

Positioning merupakan strategi dalam merancang penawaran serta pembentukan citra perusahaan untuk memperoleh tempat khusus di benak konsumen. TB. Bintang Jaya Memposisikan toko sebagai toko bangunan yang menyediakan berbagai jenis barang dengan kualitas dan pelayanan yang baik.

#### c. Penetapan Harga

Strategi penetapan harga yang digunakan TB. Bintang Jaya bertujuan untuk menjaga daya saing dibandingkan dengan pesaing, memaksimalkan keuntungan atau laba, memaksimalkan target pasar, memaksimalkan pangsa pasar secara maksimal, dan menjaga kepemimpinan kualitas produk.

#### d. Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan organisasi yang saling bergantung dan saling membantu dalam membuat produk atau jasa tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh pelanggan atau pengguna bisnis. Saluran distribusi dibagi menjadi dua jenis, yakni distribusi langsung yang sederhana dan pendek karena produk tidak diperantarakan (produsen langsung ke konsumen) dan distribusi tidak langsung. Distribusi tidak langsung dibagi menjadi distribusi satu tingkat atau produsen menjual dalam jumlah besar pada pengecer untuk kemudian diecer kembali kepada pelanggan, distribusi dua tingkat atau distribusi dengan perantara melalui pedagang besar/engecer, dan pengecer dimana produsen menjual barang



pada age,agen menjual pada pedagang besar, pedagang besar menjual pada pengecer, dan pengecer menjual kepada individual.

©TB. Bintang Jaya menggunakan saluran distribusi tidak langsung dikarenakan barang yang dijual diambil melalui distributor terlebih dahulu tidak diproduksi oleh TB. Bintang Jaya.

## Promosi

### a. Advertising

Dalam mempromosikan produknya, TB. Bintang Jaya menggunakan metode *Advertising* atau iklan sebagai salah satu strategi yang digunakan, sebagai upaya untuk meningkatkan pangsa pasar serta meningkatkan *Awareness* masyarakat akan toko, makan TB. Bintang Jaya memasang iklan di media sosial yang menawarkan barang, seperti *Instagram*. Penggunaan dan optimalisasi metode *advertising* berbayar melalui media sosial ini berdampak pada jumlah view dan *engagement* yang meningkat karena konten promosi yang diiklankan oleh TB. Bintang Jaya, hal ini disebabkan oleh berbagai fitur yang disediakan oleh Instagram seperti fitur Live, reels, dan feed yang membuat pengalaman pembelian konsumen menjadi lebih interaktif dan menyenangkan, selain melalui metode iklan berbayar, TB. Bintang Jaya juga mempromosikan lewat logo yoko sehingga dapat dikenal orang pelanggan. Dengan adanya optimalisasi metode iklan, terdapat beberapa dampak positif pada pertumbuhan penjualan baik di dalam maupun diluar karena adanya perkembangan segmen pasar dan target pasar yang lebih luas.

### b. Sales Promotion

Dalam mempromosikan produknya, TB. Bintang Jaya menggunakan *Sales Promotion* atau promosi penjualan sebagai salah satu strategi promosi yang digunakan, promosi penjualan digunakan TB. Bintang Jaya sebagai cara untuk meningkatkan penjualan dalam jangka pendek. Salah satu contoh promosi yang diberikan TB. Bintang Jaya yakni memberikan pembebasan ongkos kirim ketika pelanggan memesan barang dan harus diantar menggunakan mobil.

### c. Personal Selling

Dalam mempromosikan produknya, TB. Bintang Jaya menggunakan *Personal Selling* sebagai salah satu strategi promosi yang digunakan, hal ini dikarenakan jumlah permintaan bahan bangunan yang semakin besar, sehingga dengan jumlah peminat yang besar maka karyawan akan lebih mudah menjangkau calon pembeli untuk membeli bahan bangunan. Karyawan dapat menyampaikan informasi kepada pelanggan secara langsung untuk merangsang niat untuk membeli.

### d. Direct Marketing

Dalam mempromosikan produknya, TB. Bintang Jaya menggunakan *Direct Marketing* sebagai salah satu strategi promosi, TB. Bintang Jaya melakukan *Direct Marketing* dengan cara mempromosikan secara langsung jenis-jenis barang kepada pelanggan yang datang langsung ke toko. Selain itu karyawan toko juga dapat menjual barang secara langsung dilokasi kepada pelanggan yang mencari barang berkualitas tinggi, metode ini dapat digunakan sebagai sarana promosi usaha serta metode penjualan produk dengan cepat serta dengan harga yang lebih tinggi jika barang berhasil menjuarai kelasnya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Milik IBI KIK (Estetika dan Permatika Kwik Kian Gie)

Isi Buku Bisnis dan Permatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## Rencana Organisasi

Kebutuhan jumlah tenaga kerja pada TB. Bintang Jaya adalah 6 orang yang terbagi menjadi 1 orang pada bidang kekek, 2 orang pada bidang supir, 2 orang pada bagian *helper*, dan satu orang pemilik usaha.

## Keuangan

Hasil analisis *payback periode* menunjukkan bahwa TB. Bintang Jaya diproyeksikan mencapai titik balik dari modal dalam kurun waktu 3 tahun 6 bulan 21 hari. Hal ini menunjukkan secara *break even*, TB. Bintang Jaya layak untuk dijalankan dengan periode kurang dari 5 tahun.

Hasil analisis *nett present value* menunjukkan bahwa TB. Bintang Jaya diproyeksikan mendapatkan nilai sebesar Rp 550.120.590. Hasil NPV dengan nilai lebih besar dari 0 menunjukkan bahwa usaha TB. bintang Jaya layak untuk dijalankan karena mampu menghasilkan arus kas positif secara nilai waktu.

Hasil analisis *profitability indeks* menunjukkan bahwa TB. Bintang Jaya diproyeksikan mendapatkan nilai sebesar 1,31. Hasil analisis menunjukkan bahwa TB. Bintang Jaya layak untuk dijalankan karena mampu menghasilkan profit dengan indeks melebihi 1.

Hasil analisis Break Event Point menunjukkan bahwa TB. Bintang Jaya diproyeksikan mampu mendapatkan nilai BEP pertahun yang berbeda di bawah nilai penjualan. Hasil BEP menunjukkan bahwa TB. Bintang Jaya layak untuk dijalankan karena penjualan mampu melebihi biaya-biaya yang ada dengan nilai BEP < nilai penjualan.

## Pengendalian Risiko Usaha

Menurut Ebert dan Griffin ( 2015:623 ) risiko dapat dibedakan kedalam 2 jenis, yaitu risiko spekulatif dan risiko murni. Risiko spekulatif memiliki dua kemungkinan, yaitu terjadi keuntungan atau kerugian. Salah satu contoh risiko spekulatif adalah investasi keuangan. Risiko murni memiliki dua kemungkinan, yaitu terjadi kerugian atau tidak terjadi kerugian. Salah satu risiko murni adalah kebakaran.

Setiap menjalankan usaha atau bisnis pastinya memilki risiko-risiko usaha yang akan dialami setiap pemilik usaha. Berikut ini merupakan risiko usaha yang terjadi dalam usaha TB. Bintang Jaya:

1. Keterlambatan bahan baku akan menimbulkan terhambatnya proses produksi usaha.
2. Munculnya pesaing baru di sekitar lingkungan usaha TB. Bintang Jaya.
3. Pelayanan yang kurang baik akan berdampak pada penilaian konsumen kepada TB. Bintang Jaya.
4. Teknologi yang semakin modern.
5. Tempat yang kurang terus akan membuat konsumen enggan untuk kembali.
6. Kurangnya inovasi akan membuat usaha tidak berkembang ( tertinggal ).
7. Ketidak dekatan dengan supplier akan membuat TB. Bintang Jaya memiliki keterbatasan stok barang.

## Daftar Pustaka

### Sumber Buku

Rangkuti, Freddy ( 2019 ), SWOT Balanced Scorecard; Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif Plus Cara Mengelola Kinerja dan Resiko, Edisi ke-14, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

David Fred R. ( 2013 ), *Strategic Management*, Edisi Ke-14, Global Edition, United States : Pearson Education.

Kotler Philip, Gary Armstrong & Marc Oliver Opresnik ( 2020 ), *Principles of Marketing*, Edisi Ke-18, New York: Pearson Education.



Wijaya, Andi et al 2020, Manajemen Operasi Produksi, Edisi-1, Buku-1, Medan: Penerbit Yayasan Kita Menulis.

Punjawa, I. Nyoman 2017, *Supply chain Management*, Edisi Ke-1, Jakarta: Andi.

Robbins, P. S & Coulter M. ( 2017 ). *Management*, Edisi 14, Pearson Education.

Stephen P. Robbins dan Timothy.

Diana SetiawatiL., ( 2010 ). *Sistem Informasi Akuntansi*. Penerbit Andi.

Ebert, Ronald J., Ricky W. Griffin ( 2015 ), *Business Essentials*. Edisi 10, Global Edition, Pearson Education.

### SUMBER INTERNET

<https://bisnisindonesia.id/article/bisnis-properti-2022-bakal-cerah-bunga-kpr-perlu-ditekan-lagi>

<https://ekonomi.bisnis.com/read/20190526/47/927582/setelah-pemilu-rei-optimistis-pasar-properti-2019-tumbuh>

[Prediksi Kinerja Sektor Properti 2020, Merugi atau Untung? | Pasar Properti | Rumah.com](https://www.rumah.com/berita/2020/07/10/prediksi-kinerja-sektor-properti-2020-merugi-atau-untung/)

<https://besargaji.com/gaji-karyawan-toko-bangunan/>

<https://www.cnbcindonesia.com/news/20220216085750-4-315705/kupas-tuntas-potensi-sektor-properti-di-tahun-macan>

<https://besargaji.com/gaji-karyawan-toko-bangunan/>

[Survei: Kenaikan Gaji di Indonesia Bakal Kembali ke Level Sebelum Pandemi pada 2022 \(bisnis.com\)](https://bisnis.com)



**PERSETUJUAN RESUME  
KARYA AKHIR MAHASISWA**

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Telah terima dari  
Nama Mahasiswa / I : Kaleb andrew  
NIM : 72180172 Tanggal Sidang : 19 April - 2023  
Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pengembangan Usaha Toko  
Bangunan "Bintang Jaya" Di kota Bogor  
Jakarta, 4 / Mei 20 23  
Mahasiswa/I  
(Kaleb andrew.....)  
Pembimbing I  
(Brastoro.....)

**© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.